

輸入拡大下における生しいたけ生産農家の市場対応と 中山間地域農業振興

高 飛

目 次

1. 本研究の課題と方法
 - 1) 課 題
 - 2) 方 法
2. 「輸入期」における生しいたけ需給構造と階層構造の変化
 - 1) 生しいたけの需給構造変化
 - 2) 原木・菌床しいたけ農家の階層構造と産地変化
3. 生しいたけ生産農家の存在形態と市場対応
 - －都市近郊産地広島県を事例に－
 - 1) 原木生しいたけ生産農家の規模変化と出荷の特徴
 - 2) 原木生しいたけ生産農家の市場対応
 - 3) 菌床しいたけ生産農家の出荷特徴
 - 4) 菌床しいたけ生産農家の存在形態
4. 原木しいたけ伝統産地における生産構造の変化と農協共販の役割
 - －群馬県JA甘楽富岡を事例に－
 - 1) JA甘楽富岡における生しいたけ生産構造の変化
 - 2) 農協共販による生しいたけの流通構造
5. 第三セクター方式による菌床しいたけ生産と中山間地域農業振興
 - －島根県奥出雲町と吉賀町を事例に－
 - 1) 新規作目育成支援・販売型第三セクターによる生しいたけ生産振興
 - －「(有) 奥出雲椎茸」の事例－
 - 2) 地域自給路線をとる「総合型」第三セクターによる地域農業振興
 - －「エポックかきのきむら」の事例－
 - 3) 両者の比較
6. 総 括

1. 本研究の課題と方法

1) 課 題

本研究の課題は、日本における生しいたけ輸入が拡大した「輸入期」（後述）における生しいたけ農家の階層構造変化と市場対応、および山村を中心とした中山間地域農業における生しいたけ生産の位置と意義を明らかにすることである。

日本におけるしいたけ生産の歴史を簡単に振り返ると、1950年代半ば以降の燃料革命による木炭から石油へのエネルギー転換によって、山村における木炭生産が衰退した。その原木資源であるコナラなどの広葉樹を利用して、また木炭収入の代替¹⁾として、原木しいたけの生産が増加し、豊富な原木資源の存在によってしいたけ生産が全国的に拡大した。都市近郊では、生鮮品としての生しいたけ生産のウェイトが高く、遠隔産地は乾しいたけを主に生産してきた。しかし、1970年代のオイルショックにより乾燥用の重油が高騰し、乾しいたけ生産が後退し、それに対して高度経済成長を通じて食生活が変化し、生しいたけの需要拡大にともなう生しいたけ産地が拡大しつつあった。また1970年代半ばから原木資源不足が表面化し、原木資源入手難や価格高騰によってしいたけ経営状況が悪化にシフトする。そして、1980年代半ばには原木不足問題を克服するための技術革新である菌床栽培の普及がはじまった。初期段階の菌床しいたけは、きのこの形質・品質が低質であり、供給が不安定であった。同時に、生しいたけの需要が増える中で需給が逼迫したため、需給量を補填するために海外産生しいたけの輸入が開始された²⁾。生しいたけの輸入量は1993年の15,586トンから2000年の42,057トンへ急激に増加してきた。海外、特に中国からの生しいたけ輸入の著しい増加は、日本国内の供給過剰状態を引き起こした。安価な輸入によって国内価格が低迷し、栽培農家戸数の減少や規模縮小など大きなダメージを引き起こしてきた。

こうしたしいたけ生産の歴史は、山村農業の歴史と深く結びついている。1960年代から日本は経済成長期に入り、高度経済成長による農山村から都市への人口流出が続いた。また90年代後半の海外直接投資の急増に象徴される資本蓄積のグローバリゼーションによって、農村に兼業機会として存在した繊維産

業、電子部品産業等の工場の海外移転により、農村部に展開していた分工場やその下請け工場は閉鎖された³⁾。さらにグローバル化による農産物貿易自由化によって、安価な海外農産物の大量輸入が急激に進み、農産物輸入の急増は、農村地域の産業空洞化や農業の担い手不足問題に拍車をかけている。農村兼業機会の縮小や農産物の輸入により農業経営、農村社会の継続は一層困難となり、また都市と農村地域の所得格差もますます拡大しつつある⁴⁾。農業の担い手の減少や高齢化が進行し、農業の多面的機能の発揮が困難になっており、農山村地域の経済や農業が切り捨てられつつある。

とりわけ条件不利の山村地域には田地が少なく、昔から養蚕、木炭、しいたけ、野菜、こんにゃくといった品目に特徴があるが、いずれもエネルギー転換や輸入拡大の影響を受け、品目を転換しながら地域農業を維持してきた歴史を持っている。その中で、しいたけ生産は、木炭産業衰退の後を継いで、山村の豊富な林業資源を活かした農業として、広葉樹という林業資源を活用して林産資源との連続性を持ち、山村地域を中心に拡大した農業である。山村の個性を生かした農業として注目でき、また山村をはじめとした中山間地農業振興の重要品目のひとつである。

中山間地域農業振興では、野菜に注目するケースが多いが、より山村寄りの中山間地域では、野菜とともにしいたけが重要品目となり、野菜との複合経営も多い。また、林業資源の活用から廃培地の堆肥化といった地域資源循環の可能性も含んでおり、循環型地域農業振興につながる可能性も持つ。本研究では、中山間地域全般ではなく、より山村に近い中山間農業地域における農業振興について、生しいたけ生産に注目しながら農業振興のあり方を検討する。

まず、生しいたけ輸入が拡大した「輸入期」におけるしいたけ市場価格の低下を背景に、しいたけ農家の階層動向と農家の市場対応について検討する。その後、都市近郊産地と伝統的主産地、さらにはより山村的な農業地域における生しいたけ生産の取り組みや農業振興事例を検討する。

2) 方 法

本研究では、課題への接近に当たって、生しいたけ生産農家の階層構造変化と農家の市場対応、またそこにおける中山間地域農業振興事例を分析する。ま

ず統計的な整理分析を行ない、また調査対象地域の聞き取り調査などを行なった。

本研究においては、以下の手続きを用いて研究を進める。

1. 時期区分：日本における農産物輸入拡大の進んだ時期について、生しいたけ輸入を事例に「輸入期」という時期区分を設定し、その期間における需給動向を統計的に明らかにする。
2. 原木しいたけと菌床しいたけに分け⁵⁾、「輸入期」におけるそれぞれの生産動向や産地変化を統計的に明らかにする。
3. 生鮮生しいたけ消費拡大のため、都市近郊立地から始まった生しいたけ栽培について、消費地近郊産地として、中国地方の地方中核都市である広島市を中核とする市場圏をとし、そこにおける栽培農家の階層構造や階層ごとの存在形態、市場対応について事例から明らかにする。

調査内容について

「輸入期」における「消費地近郊立地の傾向が強い」都市近郊産地における生しいたけ生産農家の存在形態や市場対応変化を明らかにするために、広島県農林水産部、中国四国農政局広島農政事務所、(財)広島マッシュ、(財)日本キノコセンター研究普及局、広島県林業改良普及協会、広島県中央卸売市場などのインタビュー調査をし、また広島県安芸高田市、高野町、世羅町、三良坂町にある原木しいたけ農家や生産業者4戸や、豊田郡、広島市、新田郡にある菌床しいたけ会社や農家3軒の聞き取り調査を行なった。以上の調査内容に基づき博士学位論文の第2章を作成した。

4. 原木しいたけの伝統的産地であり、首都圏向けの主産地である群馬県を事例に、「輸入期」における生産構造の変化と農協共販の役割を明らかにする。

調査内容について

都市近郊産地「農家の地域的分散性と個別の出荷対応」の特徴と違い、伝統的生しいたけ産地であり、生しいたけ生産農家の地域的蓄積と、それを背景とした市場対応の特徴を明らかにするために、首都圏向けの主産地である群馬県の事例調査を行なった。JA総合研究所、群馬県環境森林部林業振興課、群馬県農林水産部キノコ普及室、JA全農ぐんま園芸部などのインタビュー調査を行い、JA甘楽富岡特産販売課、甘楽富岡しいたけ生産部、かぶらしいた

け部会、JA甘楽富岡管内しいたけ生産農家や生産会社2軒の聞き取り調査をした。以上の調査内容に基づき、「原木しいたけ伝統産地における生産構造の変化と農協共販の役割―群馬県JA甘楽富岡を事例に一」というテーマの論文を学会誌「流通」に投稿する。また博士学位論文の第3章を作成した。

5. 中山間地域農業、とりわけ山村における農業振興におけるしいたけ生産の意義と役割について、農協共販に代わる役割を發揮している第三セクターに注目し、第三セクター方式によるしいたけ栽培の事例を検討する。

調査内容について

農協合併により農協が拡大するとともに、農協の役割が山村地域から後退する中で、農協共販に代わる自治体の役割や山村における農業振興におけるしいたけ生産の意義を明らかにするために、自治体支援の「地域支援型」第三セクターの調査を行なった。島根県農林水産部、柿木村役場、奥出雲役場、有限会社奥出雲椎茸、有限会社「エポックかきのきむら」の担当者などの聞き取り調査をした。上記の調査内容に基づき、博士学位論文の第4章を作成した。

2. 「輸入期」におけるしいたけ需給構造と階層構造の変化

1) しいたけの需給構造変化

市場経済のグローバリゼーションが進む状況の中で、日本は世界有数の食料輸入国として農産物輸入を拡大してきた。国内産のものと比べて安価な外国産の農産物の輸入は、1980年代以降急激に増加してきている。

しいたけは生鮮農産物として輸入がはじまり、特に1993年以降、中国からの輸入が急激に増えてきた。安価な中国産しいたけの輸入急増により、しいたけ生産農家の経営が悪化し、農家数が減少するとともに、生産農家の高齢化も深刻になってきている。表1は、しいたけの国内需給動向について、国内生産量と輸入量、そして消費量ごとに、年次変化を示したものである。この表から、消費量の増加に伴い生産量も拡大傾向の「第1期」(1960年～1980年)、消費量、生産量ともに安定傾向の「第2期」(1981年～1992年)、中国産しいたけの輸入増加により全体の供給量が再び拡大傾向を見せた「第3期」(1993

年～2004年)⁶⁾、そして、海外からの輸入が減少し始めると共に、消費量全体も縮小する「第4期」(2005年以降)と時期区分を行った。

表1を見ると、第1期は国内生産量急激に増加してきた。このような急激な供給拡大は、零細兼業農家を大量に生しいたけ生産に参入させるものであったため、原木需給バランスを大きく乱すことにつながり、原木価格が急激に高騰した。これによって、採算の取れない零細兼業層が生産から離脱するのと同時に、中・大規模生産者の規模拡大と専門化が進むことになり、農家階層の再編が進んだ。

第2期では、原木不足により原木栽培の停滞が始まった。しかし、生しいたけ需給が逼迫したため、それを補填するために外国産生しいたけの輸入が開始された。

第3期は、外国産生しいたけの輸入急増によって、それまで頭打ちであった生しいたけ需要の新規開拓が行われ、生しいたけそのものの需要が増加した。本研究では、この生しいたけ輸入が拡大した第3期を「輸入期」と呼ぶことにする。

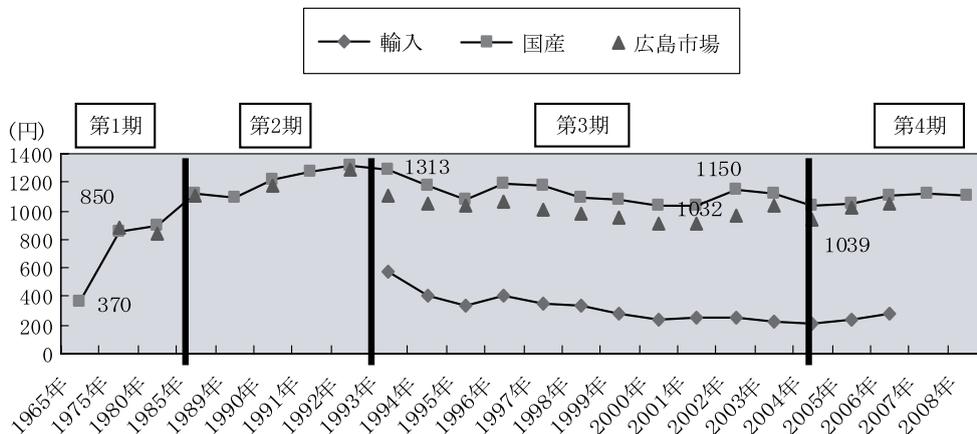
2005年以降の第4期は、輸入量が減少傾向にあるのが特徴的である。この時期において、菌床栽培の普及により、大規模な法人や企業的経営の登場によって、定時・定量・定質的な生産が可能となり、安価な輸入生しいたけと競争しうる新興産地も形成されてきた。それにより、第4期の輸入縮小期における日本国内の生しいたけ生産量はわずかであるが増加傾向に転じている。

表1 生しいたけ需給表

(単位：トン)

| 年次 | 国内生産量 | 輸入量 | 消費量 | 年次 | 国内生産量 | 輸入量 | 消費量 |
|-------|--------|--------|---------|-------|--------|--------|---------|
| 1965年 | 20,761 | — | 20,761 | 1997年 | 74,782 | 26,028 | 100,810 |
| 1975年 | 58,560 | — | 58,560 | 1998年 | 74,217 | 31,396 | 105,613 |
| 1985年 | 74,706 | — | 74,706 | 1999年 | 70,511 | 31,628 | 102,139 |
| 1989年 | 82,395 | — | 82,395 | 2000年 | 67,224 | 42,057 | 109,281 |
| 1990年 | 79,134 | — | 79,134 | 2001年 | 66,128 | 36,301 | 102,429 |
| 1991年 | 78,047 | — | 78,047 | 2002年 | 64,442 | 28,148 | 92,590 |
| 1992年 | 76,804 | — | 76,804 | 2003年 | 65,363 | 24,896 | 90,259 |
| 1993年 | 77,394 | 15,586 | 92,980 | 2004年 | 66,204 | 27,205 | 93,409 |
| 1994年 | 74,294 | 24,320 | 98,614 | 2005年 | 65,186 | 22,526 | 87,712 |
| 1995年 | 74,495 | 26,308 | 100,803 | 2006年 | 66,349 | 16,394 | 82,743 |
| 1996年 | 75,157 | 24,394 | 99,551 | 2007年 | 67,155 | 9,972 | 77,127 |

資料：林野庁「特用林産基礎資料」各年版より作成。



資料：林野庁「特用林産基礎資料」各年版、広島県農林水産部「特用林産物の生産販売統計」各年版より作成。

注：国産生しいたけは東京中央卸売市場年平均価格。

広島市場価格は広島中央卸売市場平均取引単価。

2001年以前は広島中央、呉、福山卸売市場の平均値。

図1 生しいたけ価格変化 円/kg

1993年以降、海外から輸入された生しいたけは、安い値段で外食産業や食品加工業、さらに家計までの需要を拡大し、国産生しいたけ価格の低下を引き起こした。そこで「輸入期」前後を含めた国産生しいたけの価格の変化をみてみよう。

図1を見ると、国産生しいたけ価格は、第1期、第2期を通して速やかに上昇してきたことがわかる。しかし、輸入量が増加しはじめた第3期の1993年以降は、明らかな低下傾向にあり、92年の1,313円から04年の1,039円まで下がった。参考として、都市近郊産地である広島県の価格変動をみると、全国の動きとほぼ同じであるが、全国の平均価格よりさらに低く推移し、04年は941円まで下がっている。輸入生しいたけ価格は国産生しいたけ価格を大きく下回り、それは中国の生しいたけ生産費が低く、国際競争力が強いためである⁷⁾。低価格の輸入生しいたけとその価格が国産価格を低下させてきていることによって、輸入量が多くなれば、それだけ国産価格への影響も強まるだろう。特に、2002年に中国野菜の残留農薬問題が発生した後、価格はさらに下落したが、04年に底を打ち、その後、輸入価格が上昇に転じている。第3期の「輸入期」における国産生しいたけ価格の低迷が輸入生しいたけ価格に引き寄せられながらのものであることが見て取れる。05年には輸入量が減少に転じるとともに、価

格も上昇傾向にある。それとともに、国産生しいたけの価格も上昇へと反転した。

2) 原木・菌床しいたけ農家の階層構造と産地変化

「輸入期」において、日本国内の生しいたけ生産農家の階層構造も変化してきた。まず、輸入生しいたけと対抗するために、原木栽培から規模拡大が実現しやすい菌床栽培へのシフトが進んだ。それにともない原木栽培農家数、生産量ともに、急速に減少しつつあり、原木生産農家数は、1990年の約7.7万戸から05年の約1.8万戸へと大きく減少した。また、原木栽培農家の特徴は、規模の零細性が顕著であり、しいたけ以外との兼業化率が高い。それらの結果、原木栽培農家については、全階層における全般的減少がみられたのが「輸入期」の特徴である。産地についてみると、原木栽培が衰退すると共に、原木栽培から菌床栽培への転換が進み、原木産地においても両者の混在化が見られるようになった。2006年の生しいたけ産地のデータによれば、「主に原木生しいたけ」産地が7県、「主に菌床しいたけ産地」が18県であり、また「原木プラス菌床しいたけ産地」という原木栽培から菌床栽培への転換産地が21県と多く現れた。

それに対して、1980年代半ばに導入された菌床栽培については、1999年をピークに栽培戸数が減少し始めるが、生産量は一貫して増加しており、経営規模の拡大が進んでいた。階層別にみた結果、分解基軸の上昇が見られ、04年の分解基軸は2万玉以上にあった。菌床栽培は、重い原木に種菌し屋外で発生させる原木栽培に比べ、しいたけ培地が軽くてハウス内での発生管理が容易なため、機械化・装置化が進み、作業の省力化が可能で少人数による大規模経営が可能となる。さらに、定時・定量・定質出荷が可能で大市場やスーパーとの契約取引に結びつきやすい。すでに、10万玉以上といった工場的な生産を行う企業の経営も多く登場しており、他の施設型農業と同様に、『『企業の経営を含む大規模経営相互間での競争』段階⁸⁾に、いずれ遠からず突入することが予想される。産地についてみると、原木産地からの転換が進んでおり、原木しいたけ全国第1位である群馬県も、菌床産地として上位5県に食い込むに至っている。さらに京阪神という大消費地に近い徳島県、遠隔産地の北海道などの新興産地も現れている。

3. 生しいたけ生産農家の存在形態と市場対応

—都市近郊産地広島県を事例に—

1990年代以降の生しいたけの輸入拡大下において、日本における生しいたけ生産農家の階層構造は大きく変貌し、それに伴い階層ごとの農家の存在形態と市場対応も変化してきている。

1) 原木生しいたけ生産農家の規模変化と出荷の特徴

広島県のしいたけ生産量は全国で中位にあり、西日本に多く見られる「原木プラス菌床産地」のひとつである。原木生しいたけの生産量は減少していると同時に、生産農家数も急激に減少しており、また零細性が高いという特徴がみられる。「輸入期」以前の出荷形態は、農協共販と個人出荷の2つが主要な出荷形態であったが、「輸入期」に入って、原木生産農家の急減を背景に農協共販が解体し、個人出荷が主流となってきていた。個人出荷の増加については、「輸入期」以降、原木生産農家の零細性がさらに強まり、農協共販を通した卸売市場の量的な要求に応じられなくなり、同時に出荷業者に依存する農家や地元の直売所へのお荷が多くなってきたことによる。したがって、広島県における原木生しいたけ生産農家は全階層的に縮小し、生産の零細性が高く、その結果、出荷の特徴としては、農協共販が解体し個人出荷が中心の出荷形態となりつつある。

2) 原木生しいたけ生産農家の市場対応

広島県における原木生しいたけ生産農家の市場対応について、①市場向け農協共販、②市場向け個人出荷、③スーパーや生協など市場外流通、④地元の直売所個人出荷のそれぞれについて、4つの事例を取り上げ検討する。

(1) 「広島ジャンボしいたけ」ブランドによる農協共販

事例農家として話を聞いたのは、この農協共販のしいたけ部会代表のA氏である。A氏はかつてJA営農指導員として、しいたけ栽培指導を担当しており、1983年からしいたけ栽培を開始し、96年からジャンボしいたけ栽培をはじめた。「広島ジャンボしいたけ」は、1990年に広島県経済連によって命名されたブラ

ンドであり、現在、広島県内に約50名の「広島ジャンボしいたけ」栽培農家が存在する。A氏は、ジャンボしいたけの主力産地であるJA広島北部農協に属し、しいたけ生産部会の17戸がこのジャンボしいたけを栽培している。

規格品は「広島ジャンボしいたけ」のブランド名で広島市中央卸売市場に出荷している。量に関係なく規格品であれば設定された価格で販売されている。単価契約のみであり、量については決めていないが、この安定した価格設定は、生産者にとって生しいたけ栽培の最大の魅力となっている。A氏は主にジャンボしいたけを中心に生産しており、農協共販による卸売市場への販売がメインである。また規格外品のスーパーへの直接販売や夏場の直売所への個人出荷も補完的に行われている。

以上のように、「輸入期」における都市近郊産地において、生産農家の減少とともに農協共販が衰退する中でも、ジャンボしいたけという差別化商品を武器に、農協共販が細々とではあるが維持されており、そこでは農協共販が、A氏のような中規模経営とともに零細しいたけ生産農家の存在を下支えていることに注目したい。

(2) 中央卸売市場向け個選出荷方式のB氏

B氏は広島県北の高野町の原木生しいたけ専業経営農家である。93年父親と一緒に原木しいたけの専業栽培をはじめた。出荷ルートとしては、JA庄原に運送を依頼して広島市中央卸売市場に、B氏個人のマークで出荷している。1袋当たり100gの生しいたけを1日約300袋出荷し、市場での卸売価格が100円から130円前後、市場から主にスーパー向けに売っている。農協の運搬手数料が2%、市場手数料が8%である。B氏は生しいたけしか栽培しておらず、規格外品は近くの直売所で詰め放題商品として販売している。A氏と同様、直売所が補完的な販売の場となっている。今後規模拡大する予定はなく、現状維持の予定である。

以上のように、B氏は個人による卸売市場出荷形態の事例であるが、家族労働力が豊富で選別包装労働が個別農家でカバーできるため、個人マークでの中央卸売市場向けの個人出荷形態として維持されていることがわかる。

(3) 市場外流通としての契約取引形態のきのこ産業有限会社（C社）

C社は、1993年に設立された三次市近郊の生しいたけ生産を核とする、きの

こ生産販売の有限会社である。資本金は1,000万円であり、ホダ木の持ち数は60,000本と大規模である。しいたけ発生のための空調管理ハウスを10棟持ち、原木では関西以西で一番という規模である。現在の会社の正社員は10名であり、パート2人を季節により雇用している。原木生しいたけ生産は会社の中核事業で、売上げの8割以上を占め、それ以外には乾しいたけ販売がある。

出荷先はJA三次の直売所、生協ひろしま、Aコープ広島、三良坂直売所と三次ワイナリーなどであり、出荷量の順位をみれば、JA三次が1位、Aコープが2位、生協が3位、直売所が4位となる。出荷の特徴としては、いずれも市場を経由しておらず、JA直売所や生協、Aコープなど市場外流通である。スーパーへの出荷は、量と値段が安定的であるため、今後またスーパーへの流通経路を再開する予定とのことである。

(4) 直売所向け出荷のしいたけ専業農家D氏

D氏は、世羅町において、父親から原木しいたけの栽培を受け継いだ原木13,000本規模のしいたけ専業農家である。収穫された生しいたけと乾しいたけは、8割を地元の直売所である「甲山いきいき村」に出荷し、残りの2割は仲買人を経由して広島市内のスーパーへ出荷している。今後規模を拡大するつもりはなく、現在少しずつ縮小している。近年原木から菌床栽培に変えているケースが多く見られるが、菌床栽培を始めるためには、設備やハウスの建設、また冷暖房などの投入費用が必要となり、D氏は菌床へと転換するつもりはないとのことであった。

3) 菌床しいたけ生産農家の出荷特徴

広島県は菌床産地としては小規模であるが、消費地に近い消費地立地型で、生産者が個別分散的に市場対応しているため、階層的に多様な農家が存在するが、中大規模層の増加に対し、零細小規模階層の減少が顕著であり、全体の農家数も減少している。出荷の特徴を見ると、農協共販はほとんどないに等しく、個人出荷が中心である。個人出荷という特徴は、県内菌床農家の量的少なさと2万玉以上層の割合的大きさ、そしてその地域分散的存在と関連するである。

4) 菌床しいたけ生産農家の存在形態

菌床しいたけ生産農家の存在形態について、3つの個別農家事例を規模別に検討する。それは大規模企業的経営A社、中規模的経営B農家、零細分業方式⁹⁾複合経営C農家である。

(1) 大規模一貫方式¹⁰⁾企業的経営

A社は保有培地数35万玉の企業的経営の事例であり、広島県で最大規模の菌床しいたけ生産者である。出荷先は、2005年までは福山、三原、呉の広島県内3地方市場へ出荷してきたが、規模拡大にともない京都市中央卸売市場を開拓し、現在、県外と県内の出荷量はほぼ同等であり、また、ほとんどが相対売りである。京都市場の開拓により、さらに規模拡大が可能となり、京都市場への出荷量を増加し、市場シェアの確保をねらっている。

以上のように、A社は農家というより、大規模な企業的経営であり、卸売市場出荷とそこでのシェア確保が特徴的である。

(2) 中規模一貫方式專業経営B農家

B農家は広島市近郊にあり、もともと原木しいたけ栽培であったが、1991年から徐々に菌床しいたけに転換し、現在は菌床しいたけ一貫方式の專業農家である。生産培地数はピーク時には8万玉であったが、04年には4.5万玉となり、高齢化とともに培地移動などが負担になり、縮小過程にある。

出荷先は、かつては全量、広島市中央卸売市場に出荷していたが、スーパーの力が増大すると共に、指し値で値決めされることが多くなり、「大きいところとはつきあえない」と、小規模市場である広島北部市場に出荷先を変更し、あわせて農協直売所にも出荷するようになった。どちらも個人で選別パックして持ち込み、両者の出荷割合は半々である。直売所の方は単価が高く、今後はそちらを重視する意向である。

(3) 零細分業方式複合経営C農家

C農家は広島市近郊で、水田50a、野菜20a、採卵鶏200羽に加え、菌床しいたけ栽培を購入培地2,800玉で行っている、分業方式によるしいたけ兼業の複合経営農家である。出荷先は、すべて近隣のAコープチェーン店2店舗の産直コーナーである。手数料は10%で、出荷量と値段は自分で決められる。都市近郊型の直売主体の零細分業方式経営の事例である。

以上が、「輸入期」における、都市近郊産地の、生しいたけ生産の農家の階層変動と具体的な農家の存在形態、およびそれぞれの農家の市場対応としての出荷形態の特徴である。全体的に生しいたけ生産農家の減少の中で、一部を除き、農家の地域的分散性と個別の出荷対応が特徴的に見られた。次には、伝統的生しいたけ産地であり、生しいたけ生産農家の地域的蓄積と、それを背景とした農協共販による組織的市場対応が特徴的な群馬県について検討する。

4. 原木しいたけ伝統産地における生産構造の変化と農協共販の役割 —群馬県JA甘楽富岡を事例に—

群馬県甘楽富岡地域はかつて養蚕やコンニャクの主産地であったが、輸入自由化により産地は大きな打撃をこうむり、しいたけ栽培へと転換した経緯がある。養蚕の補完作目であった生しいたけ栽培は、その後、地域におけるきわめて重要な産業となり、農林家所得の安定確保と地域活性化に大きな役割を果たしている。以下では甘楽富岡地域の生しいたけ生産構造の変化とそこにおけるJA甘楽富岡の共販の役割を明らかにする。

1) JA甘楽富岡における生しいたけ生産構造の変化

かつてJA甘楽富岡管内の生しいたけ栽培方式は原木栽培のみであり、ホダ木価格の高騰により原木の入手が困難になり、また原木栽培の重労働や栽培農家の高齢化のため、90年代末から生産量や栽培農家は一層減少している。それに対して、安価な中国産菌床しいたけに対抗するために、コストが相対的に低く、また軽労働で新規参入しやすい周年栽培型菌床しいたけが96年前後に甘楽富岡地域に導入された。2003年菌床しいたけ栽培が本格化した。

菌床栽培が導入された初期のJA甘楽富岡管内の生しいたけ構成は、原木8割、菌床2割であったが、2009年には原木栽培の生産量467トン、菌床栽培892トン、生産量の構成比は原木34%、菌床66%になった。もともと原木栽培主流であったが、現在菌床栽培の生産量は原木栽培を上回っている。しかし原木の栽培戸数は88戸であり、菌床の41戸より多く、甘楽富岡は原木栽培と菌床栽培の両者混在地域である。表2はJA甘楽富岡管内における生しいたけ生産農家の生産状

表2 JA甘楽富岡の生しいたけ生産構造

| 作目 | 栽培規模 | 栽培農家数(戸) | 経営方式 |
|----|------------|----------|--------------|
| 原木 | 3千～5千本 | 15 | 複合経営(しいたけ兼業) |
| | 5千～1万本 | 30 | 複合経営(しいたけ兼業) |
| | 1万～1.5万本 | 33 | 複合経営・専業 |
| | 1.5万～2.5万本 | 10 | 専業(しいたけ単一経営) |
| 合計 | | 88 | |
| 菌床 | ～1万玉 | 2 | 菌床きのこ・野菜 |
| | 1万～2万玉 | 20 | 専業、菌床きのこ・野菜 |
| | 2万～8万玉 | 19 | 専業・法人(2戸) |
| 合計 | | 41 | |

資料：聞き取り調査により作成。

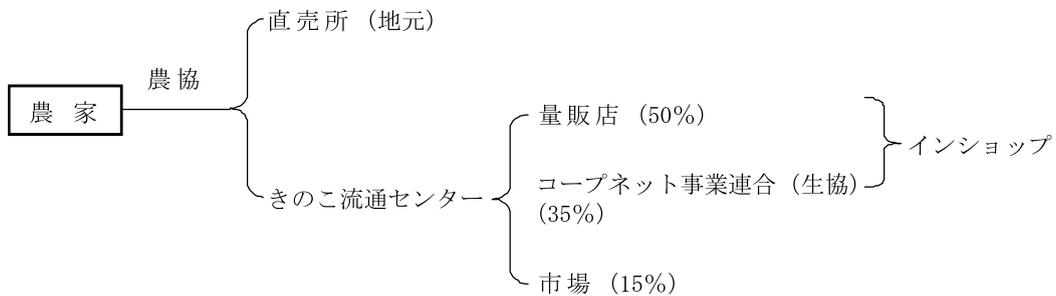
況を表している。

表2を見ると、原木栽培88戸のうち、ホダ木の規模数は3千から2.5万本までであり、1万～1.5万の農家数をもっとも多く、全体の4割弱をしめており、専業経営は少ない。また88戸のうち65戸は冬の原木と夏の野菜の複合経営であり、野菜品目はニラ、キュウリからなす、たまねぎへと変化している。特に中山間地域では、20～50a規模の露地もの野菜+原木生産が中心である。原木の周年栽培の実現が困難のため、聞き取り調査によれば、今後、原木プラス野菜の周年複合栽培は増加傾向とのことである。菌床栽培41戸のうち、35戸は周年栽培の専業経営で、玉数2万玉以上の栽培農家が約半分を占めている。兼業栽培の3戸は菌床しいたけや菌床舞茸、菌床ナメコなどの菌床きのこ栽培であり、残り3戸は菌床しいたけプラス夏野菜の複合経営である。

2) 農協共販による生しいたけの流通構造

JA甘楽富岡管内における生産された生しいたけは、きのこ流通センターを中核とした一元集荷多元販売という共選共販体制により出荷される。現在しいたけ部会は2つあり、1つは「甘楽富岡しいたけ生産部」で、生産振興・技術指導などを目的とした組織であり、もう1つは「かぶらしいたけ部会」であり、JA甘楽富岡のきのこセンターを利用、出荷している生産部会、つまり共選共販の部会組織である。

かぶらしいたけ部会の会員は105名であり、生産された生しいたけは、全てきのこ流通センターを経由して都市のインショップに販売している。JA甘楽富



資料：聞き取り調査により作成。

図2 JA甘楽富岡管内生しいたけ流通経路（物流）

岡管内の生しいたけの流通経路は図2に示したようである。

図2に示したように、JA甘楽富岡管内で生産された生しいたけの流通経路は主に2つがあり、1つは農協自営の地元直売所であり、生産された農産物を地元の直売所に出荷・販売し、値段は生産者自らでつけ、売り残った場合各自の責任で持ち帰る。もう1つはきのこ流通センターを経由し、都市の量販店、生協や市場に出荷している。量販店は主に東急ストアや西友であり、西友は東京、埼玉、神奈川の約160店舗である。生協は東京、埼玉、千葉、神奈川、群馬にある約40店舗への出荷である。市場は東京の中央卸売市場3つと埼玉、千葉、神奈川にある4つの地方卸売市場、合わせて7つである。栽培農家がJA甘楽富岡に払う手数料は1.5%、きのこ流通センターに支払う手数料は8.3%である。

2009年のきのこ流通センターの生しいたけ出荷量は1,048トン、総生産量の8割前後を占める。そのうち原木栽培401トン、菌床栽培647トンである。出荷先の85%は量販店や生協のインショップで、市場からの要請があれば、5月～11月の夏季だけ出荷しているが、全体の15%に過ぎない。出荷価格から見ると、市場出荷の値段は原木（100g）130円、菌床（100g・200g）100円、200円で、それに対してインショップの値段は原木（100g）180円、菌床（100g・200g）120円・230円と高い。

JA甘楽富岡の事例から見ると、生しいたけ生産農家の地域的蓄積を背景にした組織的市場対応、つまりは農協共販が見られ、こうした農協共販が、中小規模の野菜と生しいたけという複合経営農家の存在を支えていることがわかった。また、農協共販の内容も、卸売市場出荷一辺倒ではなく、農協の流通セン

ターを拠点とした共販の新しい組み立てが模索されていたことが明らかになった。次節では、中山間地域農業、とりわけ山村における農協共販に代わる役割を發揮している第三セクターに注目し、第三セクター方式による生しいたけ栽培の事例を検討する。

5. 第三セクター方式による菌床しいたけ生産と中山間地域農業振興 —島根県奥出雲町と吉賀町を事例に—

本節では、農業生産条件不利の中山間地域、とりわけ厳しい状況に置かれている仁多町（現在は合併により奥出雲町となったが旧町名を用いる）と柿木村（現吉賀町で同様）の2つの山村を事例に、そこにおける第三セクターの地域農業振興における役割を比較検討する。

中国地方の山村においては歴史的にしいたけ生産が盛んで、しいたけ生産は山村地域の重要な産業のひとつであった。山村農業の担い手が高齢化し、しいたけ生産も後退するなかでしいたけ農協共販も衰退過程にあり、さらには農協合併により農協が拡大すると共に、農協の営農指導も含めて農協の役割が山村地域から後退するなかで、自治体支援の第三セクターによる生しいたけ生産振興と共同出荷が現れている。農山村地域における地方自治体の地域農業支援として、公社等の第三セクター方式が普及した時期があったが、その後の「平成の市町村合併」により、公社の存続が危ぶまれるケースが増えている。しかし、仁多町、柿木村ともに、町村合併を経ながらも第三セクターが存続し、山村地域の農業振興に重要な役割を發揮している。

本節では、「地域振興型」第三セクターに注目し、新規作目育成支援・販売型の成功事例として「(有) 奥出雲椎茸」を取り上げ、その役割と成功要因をさぐるとともに、山村地域資源の恵みを活かした小規模複合経営と有機農業による地域自給路線をとる吉賀町、および「エポックかきのきむら」をとりあげ、その地域自給路線における役割を比較検討する。

1) 新規作目育成支援・販売型第三セクターによる生しいたけ生産振興

—「(有) 奥出雲椎茸」の事例—

仁多町の菌床しいたけ栽培は、1986年に4戸の農家によりはじめられ（奥出雲椎茸生産組合）、92年に生産量の増加に対応すべく、また菌床しいたけ新規作目の育成支援、販売するために、集荷販売を担当する有限会社「奥出雲椎茸」が成立された。

生しいたけの年間生産量は1,000トンを超え、全国1の生産出荷規模を誇る。「奥出雲椎茸」設立時の資本金は5,500万円で、そのうち仁多町が5,000万円(91%)、仁多郡森林組合200万円(3.5%)、奥出雲椎茸生産組合が300万円(5.5%)を出資した。現在は、隣町であった横田町の「株式会社舞茸奥出雲」を、町の合併（奥出雲町）を背景に立て直し合併し、資本金は9,900万円となった。従業員は140名、生産組合の農家数は27戸であり、すべては菌床しいたけ専業農家である。

当初、冬場の収益作物として導入された菌床しいたけが、仁多町農業産出額第1位の農産物となり、また、雇用効果も発揮し、町の地域経済に貢献している。その要に位置するのが第三セクター「奥出雲椎茸」であり、精算制買い取り方式など、経営を安定化する仕組みを作り上げていた。このように、「奥出雲椎茸」は「新規作目育成支援・販売型」地域振興の典型例であると同時に成功事例である。

その成功要因をみると、第1に、生産されたしいたけの精算制買い取り方式を導入していることに注目できる。培地代金の回収が円滑に行われるとともに、安定した価格でのしいたけ買い取りは、農家に経営の安定と見通しを保障する。そして、この安定価格での買い取り可能な基礎には、大都市市場への高価格販売がある。その点が成功要因の第2である。

2) 地域自給路線をとる「総合型」第三セクターによる地域農業振興

—「エポックかきのきむら（以下「エポック）」の事例—

柿木村の「健康と有機農業の里」づくり計画の実施主体として、菌床しいたけ栽培事業をはじめ、堆肥生産、運動交流広場の管理、「道の駅」の経営、また村の特産品の育成などの振興のために、93年に第三セクター「エポックかき

のきむら」が発足した。

資本金は1,570万円であり、その内訳は、村850万円(54%)、柿木村農協300万円、柿木村森林組合200万円、柿木村きのこ生産組合100万円、柿木村商工会50万円、「エポック」社員70万円である。正社員が6名、パート約30名を雇用し、生産組合農家が24名であり、いずれも培地購入の分業方式による零細もしくは小規模生業的経営で、全ての農家がしいたけ兼業、すなわち水田や野菜などの複合経営であることに特徴がある。

「エポック」は、柿木村の地域自給路線を実施に移すための要として発足し、複数の諸事業を有機的に結びつけながら、地域振興のための総合的な事業展開を行っている「総合型」の第三セクターである。新規作物の育成支援・販売から、少しずつ持ち込まれた農産物の直売、交流や観光、さらに施設管理運営を行い、また直売やしいたけ生産・販売により、地域の零細小規模農家への支援や複合経営収入の保障、さらに地域の雇用機会の創出、都市との交流にも重要な役割をしている。

いずれにしても、その基本には、柿木村の、産地間競争から離脱した地域づくり路線があり、そのための第三セクターであったのが「エポック」の特徴である。また菌床しいたけ農家は、全戸兼業の複合経営である。柿木村の実情や自然条件から考えると、単一・単作による全必要所得の確保は困難で、兼業所得を前提としながら、多くの農民がいきいきと暮らし、地域を維持、振興、活性化できるような経営が重要である。

3) 両者の比較

「奥出雲椎茸」と「エポック」はともに地域振興型の第三セクターであるが、前者は「新規作物育成支援・販売型」であり、そこにおけるしいたけ生産農家は全て専業経営という特徴があった。生産されたしいたけの精算制買い取り方式の導入により、培地代金の回収が円滑に行なわれ、「奥出雲椎茸」の経営安定を保障するとともに、安定した価格でのしいたけ買い取りは、農家に経営の見通しを保障する。こうして専業経営農家による安定した生産量を背景に、大都市市場向けの予約相対取引による高単価販売を実現できていた。

それに対し、柿木村の「エポック」は新規作物育成支援・販売機能とともに、

直売・交流や施設管理運営を行う「総合型」の第三セクターであり、また、そこでの生産農家は、野菜と菌床しいたけの複合的な零細経営が中核であった。柿木村の自然条件を背景に、零細副業経営を基盤とした山村農業振興の要として「エポック」が位置づき機能していた。

地域づくりという視点からみると、両者の果たしている機能は大きく異なり、前者の「奥出雲椎茸」は、生しいたけという単一作目の育成・支援に特化し、その農産物は遠隔大都市市場へ出荷販売することにより高価格を実現し、産地間競争を生き抜く仕組みを作り上げていた。菌床しいたけ生産農家は全て専業経営で、規模拡大志向も強いという特徴が見られ、また、当初目的とされた既存の水田農業との結合は見られなかった。このような産地間競争を生き抜ける産地形成はどこの山村でも可能というわけにはいかないだろうし、実際に、徳島県上勝町では、奥出雲椎茸と同様に第三セクター方式による産地形成をめざしたが、第三セクターの経営が安定せずうまくいかなかったようである。こうした産地間競争への参入路線は、常に他の競合産地や、さらには増加する工場生産型の大規模菌床生産者、さらには中国を含めた国外産地との競争の中にある。

他方、後者の柿木村は、厳しい生産条件不利を自覚するなかで、早くから産地間競争から離脱する方針をとり、地域の自給を拡大しつつ、山村の恵みを活かした有機農業と小規模複合経営による農家維持を図り、できる限り規模拡大はせず、年齢や体力に合わせた農家経営と、理解ある都市消費者を組織しながら「おすそ分け」し、山村の暮らしの豊かさを実現しようとしてきた。

地域振興型の第三セクターをみる場合、今日のグローバル市場下で、地域経済・社会の困難性が強まり、とりわけ中山間地域の厳しさが増しており、こうした地域づくり路線の違いに焦点をあてて第三セクターを評価することが大切になってきているのではないかと考えられる。

ここでは、農協と同様に、重要な地域農業支援機関である地方自治体の農業支援、具体的には山村地域の自治体による第三セクター方式の生しいたけ生産振興の事例を検討した。2つの第三セクターのタイプは異なるが、山村地域における農業振興の核に生しいたけ生産を位置づけ、山村農業の振興に果たしている役割を、2つのタイプの違いとともに明らかにすることができた。

6. 総 括

生しいたけの輸入拡大が急速に進んだ「輸入期」において、山村を中心とした生しいたけ生産農家の階層変動が激化し、原木栽培における全階層に渡る全般的減少、菌床栽培における分解基軸の上昇が見られ、それに伴い農家の市場対応も大きく変化したことがわかった。消費地に近い都市近郊産地においては、農協共販が解体し、個人出荷が主流となっていたし、菌床の大規模工場型栽培では、その量を背景に単独で大都市市場出荷を拡大させていた。また、小規模農家の個人出荷においては、直売所への出荷が重要な位置を占めることもわかった。しかし、個人出荷が主流になったとはいえ、「広島ジャンボしいたけ」ブランド形成による農協共販の存続がみられ、零細農家の存続に結びついていたことが注目できるし、伝統的産地では、農協共販による生産農家の地域的蓄積を背景に農協共販の新たな組み立てが行われ、小規模零細な生しいたけ複合経営の拡大と結びついていたことも重要である。さらには、農協が地域から撤退した後、残された地域農業支援機関である市町村が第三セクターによる地域農業振興を行っており、山村資源を活かした品目として生しいたけ栽培が位置づき、地域農業の活性化と結びついていたことも重要である。そこでは自治体主導の組織的市場対応がみられ、それによる生しいたけ栽培農家の存続と拡大が見られた。

生しいたけ栽培は、木炭産業のあとをつぎ、山村の豊富な林業資源を活かした農業であり、山村における林産資源と農業を結びつける重要な位置にあり、山村農業振興上、重要な品目である。生しいたけ輸入が拡大する中で、山村における生しいたけ栽培が困難化したが、山村地域資源を活かした小規模零細農家による組織的市場対応が、農協や第三セクターによって新たに組み立てられ、それが山村に近い中山間地域における農業振興として効果を上げていた。

グローバリゼーションを背景に、日本農業は農産物価格競争の中に巻き込まれている。その中において大規模化・効率化が難しい山村地域農業は不利な位置にある。しかし本研究のように、条件不利山村地域において、「自給農業＋しいたけ」、「夏野菜＋冬しいたけ」といった地域資源を活かした少量多品目栽培が組織され、農協、自治体により新たな組織的な市場対応も組み立てられて

おり、グローバリズムに対するローカリズムの展開が、厳しい山村農業として始まっている。その中核に、山村資源としての生しいたけ栽培が位置づいている。

注

- 1) 谷口憲治『シイタケの経済学』農林統計協会、p.13参照。
- 2) 市村雅俊「国際化に伴う生シイタケ産業の存立条件」『地域政策研究』、2002年、p.13。
- 3) 岡田知弘『地域づくりの経済学入門』、自治体研究社、2005年、p.42および経済産業省『平成12年度企業活動基本調査報告書』2001年の資料。
- 4) 中野一新『アグリビジネス論』有斐閣ブックス、1998年、p.207。
- 5) 生しいたけは栽培方式によって原木栽培と菌床栽培の二つがあり、そのうち原木栽培は広葉樹の原木に接種し、森林内や人工的日陰地で栽培し、自然の条件を生かして栽培する方式であり、菌床栽培は原木栽培に比べて多くの施設が必要なので経費がかかるが、集約的な栽培が可能であるとともに、自宅周辺で栽培ができる利点がある。1970年代から原木資源不足による原木入手困難や価格高騰になり、また原木栽培は重労働で、コストが高く、「輸入期」における原木栽培は全階層に渡る全般的減少している。それに対して、菌床栽培では規模拡大と新規参入が活発化し、階層分解基軸の上昇や大規模な生産構造の転換が生じている。大森清寿・小出博志『キノコ栽培全科』農文協、2005年、p.45。
- 6) 2001年、02年、03年の輸入量の減少は、暫定セーフガードの発令と、中国からの輸入野菜の残留農薬問題の影響による。
- 7) 古塚秀夫・甘長飛「日中間のシイタケ生産費の比較分析」『農林業問題研究』第129号、1998年参照。
- 8) 宇佐美繁編『日本農業—その構造変動—1995年農業センサス分析』（農林統計協会、1997年）の第1章（宇佐美論文）。
- 9) しいたけ菌糸を培養している菌床培地を購入してしいたけを生産する栽培法である。
- 10) 培地の生産調製からしいたけの生産まで一貫生産を行なう栽培法である。

参考文献

- ・市村雅俊『国際化に伴う生シイタケ産業の存立条件』「地域政策研究」第4号、2002年。
- ・伊藤幸男・石川陽子・石川歩「1990年代以降のシイタケ産地の動向と課題—岩手県を事例として—」『長期金融林業経済』No.726、2009年。

- ・梅木利己『多様化する農産物市場』農山漁村文化協会、1988年。
- ・大森清寿、小山博志『キノコ栽培全科』社団法人農産漁村文化協会、2005年。
- ・大島一二『中国の対日農産物輸出の実態と安全問題』『長期金融』第95号、2006年。
- ・小田切徳美「公社・第三セクターと自治体農政」小池恒男『日本農業の展開と自治体農政の役割』家の光協会、1998年。
- ・岡田知弘『地域づくりの経済学入門』自治研究社、2006年。
- ・「柿木村物語」『現代農業』農山漁村文化協会、2001年1月。
- ・黒澤賢治「地域資源を商品化し地域産業をコーディネートするJAの役割－JA甘楽富岡の『地域総ぐるみマーケティング戦略』『JA総研レポート』JA総合研究所、2009年冬号。
- ・高国慶・北川太一「JA甘楽富岡における人・商品・地域づくり」『協う』、2004年6月号。
- ・曹斌『中国における生しいたけ流通構造の新展開』築波書房、2008年。
- ・田中秀樹『野菜小規模産地の形成・再編と農協共販－広島事例－』広島大学農業水産経済研究第4号。
- ・田中秀樹「地域づくりと協同組合」『農業・農協問題研究』25号、2001年。
- ・田中秀樹『地域づくりと共同組合運動』大月書店、2008年。
- ・谷口憲治『シイタケの経済学』農林統計協会、1989年。
- ・谷口憲治「中山間地域における地域資源利用型地域振興と自治体農政」『農業経営研究』第34巻第3号1996年。
- ・谷口憲治「青果物輸入増大と地域経済－生しいたけを事例に－」『急増する青果物輸入にどう対処する』鳥取大学大学院連合農学研究科シンポジウム報告書、2001年。
- ・谷口憲治『中山間地域農山村経営論』農林統計出版、2009年。
- ・藤島廣二・曹斌「輸入シイタケの増大とその影響及び輸入対策のあり方－全国動向及び群馬県と岩手県の両産地の事例を中心に－」『長期金融』第95号、2006年。
- ・藤島廣二・曹斌「中国におけるシイタケの需給動向と流通システムの変容」『長期金融』第95号、2006年。
- ・古塚秀夫『シイタケ栽培経営管理論』明文書房、1992年。
- ・古塚秀夫「生シイタケ生産における展開過程の要因分析」『鳥取大学農学部研究報告書』第45号、1992年。
- ・古塚秀夫・錦織照彦「生シイタケ生産の現状と課題」『鳥取大学農学部研究報告書』第48号、1995年。
- ・古塚秀夫・甘長飛「日中間のシイタケ生産費の比較分析」『農林業問題研究』第33巻、第4号、1998年、p. 187～197。
- ・古塚秀夫「キノコ生産の産地移動」松原茂昌編著『中山間地域農業支援と政策』、農林統計協会、2001年。
- ・守友裕一「連携型地域形成と公・民パートナーシップ」下平尾勲編『共生と連携の地域創造』八朔社、1995年。
- ・守友裕一『内発的発展の道 まちづくり、むらづくりの論理と展望』農山漁村文化協会、

1991年。

- ・村田武「グローバリズムとローカリズムの対抗と調整」『農業市場研究』第16巻第2号、2007年。
- ・中野一新『アグリビジネス論』有斐閣ブックス、1998年。
- ・日本キノコセンター『図解よくわかるキノコ栽培』家の光協会、2004年。
- ・野中章久『農協の地域農業再編機能—地域農業における新しい農協の役割—』農林統計協会、2003年。
- ・「JA甘楽富岡のIT革命」『自然と人間を結ぶ 農村文化運動157』農文協、2000年。
- ・「JA甘楽富岡のIT革命」『自然と人間を結ぶ 農村文化運動161』農文協、2001年。

付 記

本研究は（財）日本農業研究所による平成21年度人文・社会科学系若手研究者助成事業の成果をとりまとめたものである。その調査結果によって博士学位論文を作成した。また論文「原木しいたけ伝統産地における生産構造の変化と農協共販の役割—群馬県JA甘楽富岡を事例に—」や「輸入拡大下におけるしいたけ生産農家の市場対応と中山間地域農業振興」は学会誌『流通』に投稿する予定である。